

Am 16. Juni 2005 trafen sich die Vertreter der Landesverbände und des ZVSHK in Baden-Baden, um in der Frühjahrssitzung zusammen mit der Verbandsspitze über aktuelle Themen zu beraten. Handlungsbedarf für die nächsten Monate zeigte sich dabei an vielen Stellen.

Für die Verbandsspitze gilt es auf zahlreichen Baustellen nach dem Rechten zu sehen. Es gibt viel zu tun, um die Interessen der Mitgliedsbetriebe zu wahren, auf politischer Ebene Flagge zu zeigen oder um technische oder wirtschaftliche Entwicklungen möglichst

Mitgliederversammlung in Baden-Baden

Zahlreiche Baustellen

Stadtwerke machten sich daran, dem Häuslebauer nicht nur Erdgas, sondern gleich auch noch die Heizung in einem Contracting-Angebot zu offerieren. Wenn da überhaupt noch Fachbetriebe an dem Geschäft beteiligt würden, drohe ihnen, dass sie in die Schrauber-Rolle gedrängt werden. Von der Verbandsspitze aus wolle man entschieden gegen diese Tendenzen vorgehen, kündigte er an. Auch ließe die Zusammenarbeit mit anderen Handwerksorganisationen in verschiedenen Bereichen zu wünschen übrig. So beklagte Bruno Schlieffe, dass

auch nicht fehlen, denn seit den gemeinsamen, Erfolg versprechenden Überlegungen für ein Zusammengehen scheint jetzt eine Frostperiode gekommen. Der ZVSHK-Präsident nannte den Grund: Die Kälteanlagenbauer seien in letzter Zeit damit beschäftigt, die Klimatechnik für sich zu beanspruchen und „massiv ins Klimafach einzudringen“. Diesen Eingriff in den Vorbehaltsbereich des SHK-Handwerks könne die SHK-Organisation nicht kaltlassen, ließ Schlieffe durchblicken.

Schornsteinfeger bald Wettbewerber?

Ganz heiße Neuigkeiten gab es in Baden-Baden über die Schornsteinfeger zu berichten, denn ein Positionspapier aus dem Bundeswirtschaftsministerium zur Novellierung des Schornsteinfegergesetzes hatte noch zu Beginn der Woche den ZVSHK erreicht. Diese Überlegungen, die auf politischer Ebene angestellt worden sind, sollen binnen Monatsfrist eine Meinungsbildung innerhalb der SHK-Verbandsorganisation provozieren. Hier unkommentiert die wichtigsten Stichpunkte in Kürze:

- Kehrbezirke sollen öffentlich ausgeschrieben und für fünf Jahre vergeben werden. Auch Berufe, die der fachlichen Qualifikation des Schornsteinfegers entsprechen, sollen sich um die Kehrbezirke bewerben können
- Auch andere Schornsteinfeger oder entsprechend qualifizierte Berufe sollen die Prüftätigkeiten unabhängig von der Kehrbezirksvergabe anbieten dürfen
- Die Inhaberschaft mehrerer Kehrbezirke soll möglich werden, sodass Gesellschaften re-

gional diverse Dienstleistungen anbieten können

- Die Funktion des beliebigen Unternehmers soll sich beim Schornsteinfeger auf die Kernbereiche Brand- und Feuerchutz reduzieren, gleichzeitig



ZDH-Präsident Otto Kentzler thematisierte die Beziehungen zwischen Innungen, Kreishandwerkerschaften und Kammern

sollen wirtschaftliche Nebentätigkeiten zugelassen werden

- Eine Gebührenordnung soll es nur noch für einen Kernbereich der Aufgaben geben. Diese soll nur für die Kehrbereichsinhaber gelten. Andere Anbieter können die Entgelte frei aushandeln
- Intervalle zur Überprüfung von Feuerstätten sollen auf fünf Jahre ausgedehnt werden. Bis zum 18. Juli 2005 sollen die beteiligten Geschäftskreise eine Stellungnahme hierzu abgeben.

Branche dümpelt vor sich hin

Was es in diesen Zeiten an Arbeit und Aufgaben zu bewältigen gilt, machte ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von



Von der Berliner Polit-Bühne bis hin zur Kooperation mit anderen Verbänden nannte ZVSHK-Präsident Bruno Schlieffe zahlreiche Baustellen mit Handlungsbedarf

frühzeitig beeinflussen zu können. ZVSHK-Präsident Bruno Schlieffe zeigte in einem weiten Bogen auf, welche Ein- und Auswirkungen dem SHK-Fachhandwerk ins Haus stehen. Die über Jahrzehnte gewachsene Aufgabenteilung in der Marktpartnerschaft mit Energieversorgern drohe ins Wanken zu geraten, prangerte er an, denn

seit längerem die Kooperationsvereinbarung mit den Elektro-Handwerken nicht mit Leben erfüllt werde und dass die Klempner und Dachdecker es auch nach zahlreichen Anläufen bisher nicht geschafft hätten, in überschneidenden Bereichen zu einheitlichen Aussagen zu kommen. Die Beziehungen zu den Kälteanlagenbauern durften



Zu vielen Tagesordnungspunkten wurde konstruktiv diskutiert

Bock und Polach anhand weniger Marktdaten aus der jüngsten Konjunkturumfrage des Verbandes deutlich (Näheres in der nächsten Ausgabe). Im Frühjahr 2005 habe der Auftragsbestand bei 4,8 Wochen gelegen. Auch angesichts großer Potenziale wie beispielsweise den unverändert vier Millionen erneuerungsbedürftigen Heizkesseln oder angesichts der elf Millionen Deutschen, die Umfragen zufolge Investitionen im Bad planen, „kann man zusammenfassend sagen, dass die Branche weiter vor sich hin dümpelt“, konstatierte er. In seinem Jahresbericht beließ er es aber nicht dabei, die Gegenwart so darzustellen wie sie ist, sondern er zählte eine Rei-

he von Chancen für Mitgliedsbetriebe auf, die sich aus den Weiterbildungsangeboten der Verbandsorganisation ergeben. Vom „Klimakurs“ über den „Fachbetrieb für Sicherheit und Hygiene in der Trinkwasser-Installation“ bis hin zum „Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation“ seien attraktive Dienstleistungsangebote möglich geworden. „Das Fachhandwerk ist beim Energiepass dabei“, zog Andreas Müller, Geschäftsführer Technik im ZVSHK, ein Resümee aus zahlreichen Gesprächen, die er in den letzten Monaten zu diesem Thema in verschiedenen Ministerien geführt hat. Sei es zunächst darum gegangen, den geprüften

Energieberater im Handwerk anderen graduierten Qualifikanten gleichzustellen (was erfolgreich gelungen sei), so habe man jetzt weitere Fortbildungsmaßnahmen im Auge. Jeder interessierte SHK-Mitgliedsbetrieb solle zukünftig einen Gebäudeenergiepass im vereinfachten Rechenverfahren mit einer amtlich zugelassenen Software erstellen können sowie energetisch sinnvolle Modernisierungsmaßnahmen für die Gebäudehülle oder die Haustechnik empfehlen kön-

verfolgte die Diskussionen zu den zahlreichen Themen mit großer Aufmerksamkeit. Der gelernte Klempner und Chef eines großen Dortmunder Fachbetriebes betrachtet seine SHK-Organisation nach wie vor „als Mutterland“ innerhalb des Handwerks, wie er betonte. „Wir brauchen Reformen – keine Reförmchen“, prangerte er die derzeitige Politik an. Sollte es zu vorgezogenen Wahlen kommen, so werde das Handwerk rechtzeitig Wahlprüfsteine erarbeiten, um die Parteien dar-



Mit der Goldenen Ehrennadel des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks zeichnete ZDH-Präsident Otto Kentzler ZVSHK-Präsident Bruno Schlieffe aus

nen, machte er die Richtung hin zu neuen Tätigkeitsfeldern deutlich.

ZDH-Präsident besucht Mutterland

Der Energiepass könne auch zur Gefahr für die Betriebe werden, warnte der neue ZDH-Präsident Otto Kentzler als Gastredner. Der Pass sei zwar das richtige Mittel, um zu einer CO₂-Einsparung zu kommen, doch müsse der Aussteller unbedingt Neutralität wahren und dürfe keine unternehmerischen Eigeninteressen einfließen lassen, damit es für den Gebäudeenergiepass zu einer allgemeinen Akzeptanz in der Bevölkerung komme.

Otto Kentzler war der Einladung zur Mitgliederversammlung gerne nachgekommen und

an zu messen, in wieweit sie den Interessen der Handwerksunternehmer entgegen kämen. Um eine Reform in der Handwerksstruktur voran zu bringen, erwarte er die im August beginnenden Regional- und Fachkonferenzen mit den Kammern und Fachverbänden mit Spannung. Dabei dürften keine Erbhöfe verwaltet werden, sondern allein die Leistungsfähigkeit eines Verbandes gegenüber seinen Mitgliedern als alleiniges Kriterium für dessen weiteren Bestand herangezogen werden. In einer kurzen Diskussionsrunde über die Organisation von Kreishandwerkerschaften, Kammern und Innungen vor Ort zeigte sich Otto Kentzler überzeugt: „Wenn die Vorteile in einer Innung offenbar sind, führt dies auch zu einem hohen Organisationsgrad.“

Kermi steigt als Handwerkermarken aus

Der Duschkabinen- und Heizkörperhersteller Kermi aus Plattling hat die Handwerkermarken-Partnerschaft zum Ende des Jahres 2005 gekündigt. Darüber informierte der ZVSHK die Mitgliederversammlung in Baden-Baden. Die Handwerkermarken hätten „für das Unternehmen Kermi nicht den Erfolg gebracht, den man sich erhofft hatte“, heißt es in einer Begründung der Plattlinger. Die Entscheidung stößt bei den Mitgliedern der Berufsorganisation auf Unverständnis, zumal mit Deltamess, Wolf und Dehoust zur ISH erst drei weitere Firmen die Vereinbarungen als Handwerkermarkenpartner unterschrieben haben.

Was ist wichtig für (Nicht)-Mitglieder?

Flankierend dazu mag die Befragung stehen, die der ZVSHK in Auftrag gegeben hat, um die Akzeptanz der SHK-Organisation unter Mitgliedsbetrieben und Nicht-Mitgliedern auszuloten. Hier nur einige Details: Es zeigte sich unter den Antworten der insgesamt 450 SHK-Mitgliedsbetriebe, dass sich 70 % der Befragten in der Innung gut aufgehoben fühlen.

An Verbandsinformationen werden vor allem folgende Punkte für wichtig gehalten:

- technische Regelwerke
- neue Technologien und Produkte
- Vertragsrecht
- Öffentlichkeitsarbeit/Darstellung der Branche. Den letzten Punkt ausgenommen, sehen Nicht-Mitglieder diese Themenbereiche für gleichermaßen wichtig an. Zudem wird unter den insgesamt 300 Nicht-Mitgliedern, die geantwortet ha-

ben, häufig genannt, dass...
 • ... sie nur dann einer Innung beitreten würden, wenn das Preis-/Leistungsverhältnis stimmen und transparent dargestellt würde

- ... die Beiträge sinken müssten
- ... die Pflichtmitgliedschaft in der HWK abgeschafft werden müsste.

Gleich im Nachgang zur Mitgliederversammlung hat man in der SHK-Verbandsorganisation weitere He-

bel in Bewegung gesetzt, um mit Marktpartnern, Regel setzenden Ausschüssen und Normungsgremien, Politikern sowie den eingangs genannten Handwerksverbänden im Dialog zu bleiben. Dabei wird sich die eine oder andere Baustelle als recht staubig erweisen, doch das ist gelebter Alltag. Otto Kentzler nannte in seiner Rede eine griffige Maxime: „Alles muss letztlich zum Wohl der Betriebe erfolgen.“

TD

2. Öl-Symposium von IWO und Zentralverband

Ölheizung empfiehlt sich

Steigerungsraten im Energieverbrauch sind out. Die Europäische Union arbeitet an einer ganzen Reihe von Gesetzen, um die einzelnen Staaten zu wirksamen Einsparungen zu bringen. Der Gebäudeenergiepass ist da nur ein Instrument und soll ab 2006 millionenfach ausgestellt werden. Die Gebäudeenergieeffizienz-Richtlinie sowie die Energiedienstleistungs-Richtlinie werden in den kommenden Jahren noch erheblich an Bedeutung gewinnen, denn sie sollen mithelfen Einsparziele zu erreichen. Gleichzeitig hat die Liberalisierung der Energiemärkte dazu geführt, dass in Europa erheblich mehr Wettbewerb bei Gas, Öl, Strom und regenerativen Energien entstanden ist. Welche Markt-Chancen hat da die Öl-Brennwerttechnik in Kombination mit schwefelarmem Heizöl? Dieser Frage gingen das Institut für wirtschaftliche Ölheizung (IWO) und der ZVSHK als Marktpartner auf ihrem zweiten Öl-Symposium nach. 120 Teilnehmer aus der Mineralölwirtschaft und

Das Energiesparpotenzial ist bei Haushalten besonders hoch. 40 % sind laut IWO bis 2010 möglich. Das Fachhandwerk könnte viele der 6,4 Millionen Ölheizungen auf einen neuzeitlichen Stand bringen. Die Mineralölwirtschaft bietet mit moderner Tanktechnik, schwefelarmem Heizöl sowie Brennwertgeräten ein Rundum-Paket, wie am 17. Juni 2005 in Baden-Baden deutlich wurde.

dem Fachhandwerk waren dazu nach Baden-Baden gekommen. Dr. Jürgen Schmid (IWO) und Andreas Müller (ZVSHK)

boten interessante Hintergrundinformationen und erläuterten, dass 80 % aller Gesetze und Verordnungen auf Rah-

menvorgaben aus Brüssel beruhten. Dort seien nationale Anstrengungen zur Einsparung von Energie zunächst gar nicht berücksichtigt worden – als ob es beispielsweise Wärmeschutzverordnungen und EnEV nicht gegeben hätte. Statt eines staatlichen Dirigismus gelte es vielmehr hierzulande dafür zu sorgen, dass der bestehende Wettbewerb auf dem Energiesektor nicht zu Ungunsten der mittelständischen Struktur verzerrt werde.

Kundenorientierung ist entscheidend

ZVSHK-Präsident Bruno Schlieke empfahl das Fachhandwerk als idealen Mittler im Kontakt zum Endkunden, weil man sich im Interesse der Verbraucher zu energieneutralem Verhalten verpflichtet habe – da könne es selbstverständlich auch die moderne Öl-Heizung sein. „Die Kundenorientierung ist das Wichtigste, um darauf aufbauende Dienstleistungskonzepte zu entwickeln“, konstatierte Andreas Müller, denn bei allem



Prof. Christian Küchen, ZVSHK-Geschäftsführer Andreas Müller und Dr. Jürgen Schmid gaben Hintergrundinformationen rund ums Öl